

PONER EL TRABAJO DE PIE: NOTAS PARA SITUAR LA CUESTIÓN LABORAL EN UNA TRANSICIÓN ECOSOCIALISTA

Albert Recio Andreu^{1,2}

Universitat Autònoma de Barcelona

Fecha de recepción: 30 de abril de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: 2 de junio de 2014

RESUMEN

El objetivo de este artículo es abordar la conceptualización del trabajo en una transición hacia una economía ecosocial. En primer lugar se analiza el papel del trabajo en las sociedades humanas y su forma particular en el capitalismo. La visión del trabajo en el capitalismo es inadecuada por tres razones básicas: se ignora el trabajo no mercantil, se enmascara la diferencia entre distintos tipos de actividades y se confunde el objetivo de la satisfacción de las necesidades por el de la creación de empleo. En segundo lugar se abordan las raíces laborales de la desigualdad. Se discuten los aspectos sociales que legitiman las desigualdades, se cuestiona el papel atribuido a la productividad laboral y se analizan las transformaciones del trabajo en la economía neoliberal. Por último se proponen líneas de intervención para resituar el tema del trabajo en un proceso de transición.

Palabras clave: *Trabajo, Capitalismo, Desigualdad, Productividad.*

ABSTRACT

The main objective of this paper is to discuss the role of work in the transition towards an ecosocialist economy. The first part of the paper is devoted to analyze the role of work in human societies and its particular form in capitalism. Capitalist societies generate an erroneous vision of work in several senses: non-marked work is ignored, differences between different types of work are masked and there is a confusion of objectives (job creation in place of needs satisfaction). The second part is devoted to analyze the labour roots of inequalities. The discussion includes social mechanisms of legitimation, the role attributed to labour productivity and the transformations generated in neoliberal capitalism. Last part is devoted to propose lines of action in order to replace the role of work in a transition.

Key words: *Work, Capitalism, Inequality, Productivity.*

¹ Dep. Economía Aplicada. Institut Estudis del Treball. Universitat Autònoma de Barcelona. albert.recio@uab.cat

² El presente trabajo tiene como origen mi participación en el curso "Transición a la sustentabilidad: alternativas socioecológicas" organizado por la UAM, y dirigido por Jorge Riechmann, en julio de 2013. También en la invitación realizada por Acción Ecologista para publicar en su revista una reflexión sobre el reparto del trabajo como alternativa laboral ("Reparto del trabajo en una perspectiva ecosocialista" *El Ecologista* 80, 2014 33-37). La preparación de ambos trabajos y los interesantes debates entre los participantes del curso acabaron por cristalizar este texto. También agradezco los detallados y atinados comentarios de uno de los evaluadores de este artículo que sin duda ha contribuido a aclarar algunas de las cosas mal explicadas en la versión inicial.

INTRODUCCIÓN: PLANTEAMIENTO

La acumulación de graves problemas que afectan a una inmensa mayoría de la sociedad en todo el mundo y la conciencia creciente del reto que plantea una crisis ecológica obligan a replantear la forma de pensar los problemas económicos. Es algo que ya se está haciendo desde ámbitos diversos y que la crisis económica del modelo neoliberal ha ayudado a alimentar. En el contexto de pensar caminos de transición siempre aparece la cuestión laboral. En las sociedades modernas la mayoría de la población asocia el trabajo a su principal fuente de ingresos. La cuestión laboral ha estado, y sigue estando, en el centro de los conflictos sociales que han caracterizado la historia del capitalismo. La cuestión laboral está también en el centro de las propuestas de acción de los economistas neoliberales con su insistencia en las reformas estructurales, la flexibilidad laboral y la moderación salarial. Y debe considerarse una cuestión central a la hora de pensar un proyecto serio de cambio social.

La dificultad aparece cuando se intenta profundizar en lo que significa una transición y en cómo situar en la misma el problema del trabajo. Se puede pensar una transición como una mera lista de reformas que una vez aplicadas producirán cambios en el sentido deseado. En este caso las propuestas se limitan a diseñar estos cambios y a defender su virtualidad. Este tipo de propuestas han proliferado en los últimos años –tales como la reducción de la jornada, el establecimiento de una renta básica de ciudadanía, el establecimiento de topes a las rentas etc. Todas merecen atención, pero todas adolecen, a mi entender, de algunas limitaciones graves. De una parte, a menudo se plantean en abstracto, aplicando un método parecido al que emplean los economistas neoclásicos al utilizar el "ceteris paribus", y no toman en consideración ni el contexto en el que van a aplicarse ni las respuestas que puede generar su aplicación. De otra, no se imbrican claramente en el diseño de una propuesta social alternativa al capitalismo neoliberal.

En este artículo adoptamos un punto de vista diferente con una orientación que es preciso explicitar: una economía ecológicamente sostenible, con cierta capacidad de autocontención, solo es posible en un contexto social más igualitario, no sólo en términos distributivos sino también en términos de capacidad de intervención social de la gente. Las razones que apuntan a ello se basan en el hecho de que la desigualdad genera claras pulsiones depredadoras a través de mecanismos como el consumo posicional, las adicciones consumistas (generadas para mantener la continuidad de líneas específicas de negocio), los gastos defensivos crecientes (orientados a mantener el statu quo social) y la ignorancia de los costes socio ambientales (Wisman 2013). Pero pensar en una sociedad más igualitaria obliga a pensar en los procesos sociales que generan desigualdad y se convierten en estructuras que impiden el cambio. Muchos de estos procesos están relacionados con el trabajo. Se trata de una reflexión bastante abstracta orientada a generar un debate que permita sacar propuestas más concretas de las que estoy en condiciones de ofrecer.

He organizado el trabajo como una especie de "puzzle" en el que se pretenden sugerir diversas cuestiones que considero entrelazadas entre sí. En las secciones dos y tres analizo la naturaleza del trabajo y su transformación en las economías capitalistas. En las economías capitalistas se producen cambios que alteran la visión del trabajo en tres aspectos cruciales: actividades laborales dejan de verse como trabajo, se difumina la frontera entre distintos tipos de actividades laborales y se confunde trabajo (una actividad) con empleo (una relación social). En las secciones cuatro, cinco y seis se discuten los procesos que generan y legitiman las elevadas, y crecientes, desigualdades laborales de las sociedades capitalistas. Una cuestión central a la hora de abordar una transición hacia algún tipo de sociedad autocontenida. En la sección siete se abordan propuestas de reflexión y acción que considero imprescindibles a la hora de abordar dicha transición.

EL TRABAJO COMO ACTIVIDAD SOCIAL

Como base de partida consideramos que el trabajo es la actividad que debe realizar la especie humana para proveerse de los flujos de energía y materiales que necesita para su supervivencia y reproducción

como especie. En este sentido es una actividad parecida a la que realizan el resto de especies animales que también tienen que cazar y recolectar para ganarse el sustento. La diferencia radical estriba en la enorme capacidad de innovación que ha caracterizado la historia de la especie humana y que se ha traducido en una enorme diversidad de productos y servicios, en una proliferación de procesos diferentes en los que los humanos deben combinar esfuerzo físico e inteligencia para conseguir objetivos diversos: bienes materiales, cuidados, pensamientos... De alguna forma todas ellas constituyen una actividad laboral, implican gasto de energía humana, de implicación subjetiva, de esfuerzo. En todas, el trabajo aparece como un requisito necesario para obtener un resultado final. Aunque el tipo de esfuerzo, de aptitudes, de procesos sean muy diversos.

Pero quedarse en este plano significa ignorar los aspectos sociales de la actividad y trivializar la importancia relativa de cada una de las actividades. No todas las actividades a las que dedicamos esfuerzos tienen una importancia parecida para nuestras vidas y las de los demás. No todas las actividades se realizan en un mismo contexto social y entrañan un mismo tipo de participación. De una parte es visible que algunas actividades son cruciales para la reproducción de la especie humana, mientras que otras son más o menos prescindibles. De otra, los distintos sistemas de relaciones sociales en los que se realiza la actividad laboral generan condiciones diferentes en cuanto al contenido mismo de la actividad laboral, la forma de participación de cada individuo en la misma, su participación en el producto de esta actividad, su posición y reconocimiento social.

La primera cuestión, la de la importancia estratégica de los distintos "trabajos", puede tratar de analizarse aplicando un esquema sraffiano de bienes básicos y no básicos, analizando cuáles son los procesos imprescindibles para la reproducción social y cuáles son "prescindibles" (Sraffa 1960). Es evidente que este tipo de análisis no resolvería todas las cuestiones, puesto que algunas de las actividades que en una determinada estructura social pueden aparecer como básicas no lo serían de forma general (estoy pensando, por ejemplo, en todo el proceso dedicado a facilitar el uso del petróleo. En cualquier análisis que hiciéramos de alguna economía real actual aparecería como un trabajo básico, aunque lo que sabemos del petróleo nos induce a pensar que no lo va a ser en el futuro). Y de la misma forma actividades que en un momento pueden aparecer no básicas es posible que en otras sociedades pueden formar parte del núcleo. Pero lo que es previsible es que si hiciéramos un análisis de distintas economías de distintas épocas emanarían un conjunto de actividades que necesariamente existen en todas ellas: producción de alimentos, de bienes básicos, de reproducción de las personas....³

La segunda cuestión es la que sin duda ha preocupado más a todas las corrientes sociales alternativas. Por la sencilla razón de que a lo largo de la historia las desigualdades sociales han atravesado la actividad laboral. Con situaciones diversas siempre la gente que ha estado en la base de la pirámide es la que ha tenido que realizar las tareas más duras, repetitivas. La que menos parte obtiene del producto social. Una reflexión sobre la que hay que volver a la hora de discutir de proyectos de transición hacia algún tipo de sociedad post-capitalista con conciencia ecológica.

LA INVERSIÓN DEL TRABAJO EN EL CAPITALISMO

En la mayor parte de sociedades precapitalistas el trabajo constituye una cuestión bastante más sencilla de analizar, al menos en dos aspectos cruciales.

En primer lugar la mayoría de la población realiza actividades laborales de diverso tipo en un mismo espacio social. Tanto en las hordas de recolectores como en las familias campesinas o de artesanos se realizan una variada gama de trabajos orientados a garantizar la satisfacción de la vida del grupo. Las

³ La conclusión de que todas las sociedades humanas tienen un núcleo común de necesidades básicas está bien desarrollado en Doyal y Gough (1994).

excepciones son las personas que trabajan para otros bajo diversos mecanismos de coacción social, pero también para estas personas no existe una separación clara entre espacios⁴. En el caso de los esclavos, el caso extremo de pérdida de libertad, su vida entera es una actividad laboral dependiente.

En segundo lugar existe una diferenciación nítida entre lo que son trabajos normales y las "actividades superiores" que realizan las elites. El trabajo es una actividad necesaria, dura, recurrente, a menudo poco agradable que deben realizar las clases inferiores. Las tareas superiores son monopolio de las elites: desde la participación política de los demócratas griegos hasta la producción de obras literarias o las actividades que podríamos llamar "deportivas" forman parte del paquete de actividades propias de las clases superiores.⁵ No son de hecho trabajo, puesto que no existe en ellas ni la coacción económica (el sustento se garantiza por el ejercicio del poder) ni política para hacerlo. Lógicamente esta es una pintura exagerada de la realidad, la pertenencia a las elites creaba "obligaciones" y seguramente algunos trabajadores privilegiados podían tener un estatus diferente del de la mayoría de la población. Pero a grandes rasgos es bastante evidente que en la mayoría de sociedades precapitalistas donde estaba afianzado un sistema de clases o castas existía una conciencia bastante clara de lo que era trabajo respecto a las actividades superiores.

La carga de trabajo de la mayoría dependía de muchas cosas: de las posibilidades de su medio natural, del nivel de vida socialmente aceptable y, sin duda, de la extracción de excedente que ejercían las clases superiores.

La implantación de una economía capitalista significó una confusión de espacios y conceptos, confusión que aún persiste y que en gran parte impide pensar adecuadamente la cuestión laboral en varios sentidos. Por una parte, dejó fuera de la condición de trabajo las actividades que se realizan en contextos no mercantiles y que realmente significan producción de bienes y servicios. Por otra, integró como trabajo bastantes de las actividades tradicionales de las élites siempre que se realizaran en un contexto mercantil.

De una parte, al organizar la actividad capitalista mercantil en un espacio diferente del doméstico ha hecho invisible la actividad laboral que se realiza en el hogar. La actividad doméstica y la que se realiza de forma voluntaria en organizaciones no mercantiles deja de considerarse trabajo. Pero al mismo tiempo ha convertido en actividad mercantil parte de las actividades que anteriormente realizaban las elites con lo que ha difuminado la frontera entre trabajo normal y actividades superiores. Este cambio de espacios genera no poca confusión a la hora de abordar el análisis del trabajo. De hecho este ha sido uno de los puntos donde, a mi entender, se atascó el análisis de Marx en su intento de distinción sobre trabajo productivo e improductivo. Como Marx trataba de analizar la economía desde la óptica del capital relacionó trabajo productivo con creación de plusvalía y consideró improductivo todo aquello que tiene lugar en otro marco espacial. Este criterio genera graves problemas a la hora de pensar en alternativas (más allá de los problemas de lo productivo y la productividad a los que me referiré más adelante) en la medida en que lo productivo tiene habitualmente una connotación positiva (frente a lo parasitario, lo explotador). De una parte, al excluir las actividades no remuneradas de su análisis impide discutir sobre la relevancia de las actividades que se desarrollan fuera de la organización capitalista del trabajo, como adecuadamente ha desvelado el trabajo de la economía feminista (Borderías, Carrasco, Alemany 1994, Carrasco, Borderías, Torns 2011). De otra, impide juzgar la naturaleza de muchas de las actividades que se desarrollan en las empresas capitalistas orientadas a cuestiones que poco tienen que ver con la producción: desde toda la actividad de supervisión orientada a influir sobre el comportamiento de las personas y a canalizar el excedente empresarial hacia la cúpula hasta todas las actividades que desarrollan

⁴ Una magnífica reflexión aplicada al mundo campesino se encuentra en el capítulo final de Berger (1992).

⁵ La pista más clara de esta diferenciación se encuentra en las novelas que describen la vida cotidiana de las elites. Por ejemplo las novelas de Jane Austen o de Henry Fielding describen de forma escrupulosa a qué se dedicaba la gente bien y permiten apreciar esta diferencia nítida entre trabajo y no trabajo en un período próximo al nacimiento del capitalismo industrial.

las grandes empresas para ejercer influencia social de formas diversas⁶. Por esto varias de las aportaciones de marxistas posteriores como Gough (1972) o Baran y Sweezy (1966) tuvieron problemas a la hora de clasificar el carácter productivo o improductivo de muchas tareas, aunque tuvieron el acierto de destacar el carácter parasitario de otras muchas.

La pérdida de visión sobre el espacio no mercantil en general, y el doméstico en particular, tiene que ver con que el centro de estudio de la economía se limita al espacio capitalista-mercantil.

La otra cuestión tiene que ver con un hecho que es realmente novedoso en la historia de la humanidad, y es el hecho que la clase capitalista es la primera clase dominante de la historia que se implica directamente en el proceso productivo. Y que utiliza el trabajo como medio de legitimación de su riqueza. Los empresarios no son parásitos al estilo de los señores feudales, las castas religiosas o los esclavistas greco-romanos. Son personas que participan cotidianamente de la vida empresarial, ejercen una labor de dirección constante de la misma, protagonizan la introducción de innovaciones... en definitiva trabajan. Es cierto que la propia concentración y centralización capitalista, el desarrollo de mercados financieros e inmobiliarios permite la aparición de una nueva capa de rentistas, pero estos quedan solapados detrás de los empresarios activos. Este mismo proceso, al generar la creación de una capa de directivos, formalmente asalariados, contribuye aún más a difuminar la diferencia entre trabajo y actividades superiores. Difuminación, a la que también contribuye el crecimiento de la industria cultural y el deporte mercantil.

Sin duda discernir entre actividades no es tarea fácil y exenta de valores. Hay sin embargo una serie de ideas que pueden ayudar a aclarar la situación. En primer lugar la ya indicada anteriormente: determinar el paquete de actividades que es esencial para el mantenimiento de la vida (lo que supone incluir tanto una parte de las actividades mercantiles como la mayoría de las domésticas). En segundo lugar plantear qué actividades serían o no necesarias en un nuevo modelo de organización social, incluyendo en ello el debate sobre la organización del proceso de trabajo o las actividades orientadas a proteger los privilegios sociales⁷. No sólo quedaría afectado el papel de todas las actividades directamente orientadas a captar rentas, sino también muchas otras dedicadas a mantener la rentabilidad capitalista (buena parte de los sistemas de control y supervisión, las orientadas a promover las ventas, etc.) y el control social serían vistas con otra perspectiva. Y existe un tercer nivel de actividades (como las artísticas, las deportivas etc.) que en el mundo actual se desarrollan bien como actividad mercantil, bien como actividad de expresión personal. Aquí sin duda la delimitación es más complicada y en todo caso objeto de un debate social sobre si mantenerlas o no como actividades profesionales. Un debate en esta dirección no sólo puede ser útil para reorganizar la sociedad. Es también útil desde el punto de vista de promover la igualdad pues permite poder cambiar la valoración social que se hace de las distintas actividades y la justificación que ello tiene sobre las desigualdades de ingresos. Una reorganización social en la línea que planteamos exige un cambio en la valoración social de las diferentes actividades, transformar la escala de valores que se da a cada actividad.

Como recuerda adecuadamente Galbraith (2004): *"La palabra trabajo describe una actividad que es obligatoria para unos y, al mismo tiempo, fuente de prestigio y remuneraciones que otros disfrutan o persiguen con anhelo. Resulta evidente que utilizar el mismo término en ambos casos supone un fraude"*.

El desarrollo del capitalismo no sólo genera esta confusión de espacios. También invierte los términos en los que a menudo se piensa sobre el tema. En una economía no capitalista el trabajo es claramente el coste

⁶ El carácter improductivo y parasitario de una buena parte de los empleos de alto nivel de las grandes corporaciones ha sido uno de los aspectos clave de los trabajos de los economistas radicales norteamericanos, por ejemplo Gordon (1996).

⁷ Esta idea la sugiere Roemer (1982) al abordar la cuestión de la explotación. Aunque el enfoque de Roemer se centra en el intercambio más que en el análisis del proceso de trabajo, creo que su idea es también aplicable a la cuestión que trato de plantear.

que los humanos tenemos que pagar para obtener los bienes y servicios que necesitamos y queremos. Un coste que las clases dominantes de todas las épocas han cargado sobre las espaldas de los grupos desfavorecidos (incluidas las desigualdades generadas por el patriarcado), o una carga que debe de asumir el pequeño grupo allí donde no existe explotación (pequeñas colectividades campesinas). La carga de trabajo en este último caso es la mediación necesaria entre los recursos existentes y las necesidades a satisfacer. Allí donde hay diferenciación de clases las necesidades se dilatan y con ellas la carga de los de abajo.

Pero lo que caracteriza a las sociedades capitalistas modernas es que la mayoría de la población no tiene acceso directo (vía propiedad o no) a los medios de producción. La producción doméstica es incapaz de suministrar gran parte de los bienes que forman parte del nivel de vida habitual. La única posibilidad de supervivencia (a menos que existan potentes mecanismos de redistribución pública) es el alquiler de la fuerza de trabajo al capital. Y ello genera una continua confusión entre trabajo y ocupación. Lo que se traduce, en una completa inversión de los términos que conduce a presentar el "trabajo como un bien escaso", cuando en realidad lo que escasea es la falta de empleos promovidos por quienes tienen el poder de hacerlo. El sin sentido de esta inversión de conceptos se hace evidente cuando se comprueba que los períodos donde el desempleo es más grave (donde los puestos de trabajo son más difíciles de encontrar) suelen coincidir con períodos donde también escasea la provisión de bienes y servicios a la comunidad, lo que sugiere que haría falta más, y no menos trabajo⁸. Períodos donde en cambio hay un recurso insistente al voluntariado y al trabajo doméstico para cubrir necesidades que el sector mercantil es incapaz de suministrar.

La confusión entre trabajo y empleo tiene un enorme impacto social. El poder capitalista queda subsumido y legitimado por su carácter de "creador de empleo", de "dar trabajo".⁹ Para la mayoría de la población tener (trabajo) se convierte en una cuestión crucial, que va más allá de la simple obtención de una renta monetaria, y ello contribuye a diluir una gran parte de valoraciones prácticas sobre la calidad del empleo (entendida como condiciones laborales) y sobre el valor social de la propia actividad. Una cuestión que resulta crucial cuando se abordan procesos de reorganización productiva que exigen el cierre de líneas de actividad indeseables pero que tienen impactos directos para determinados sectores de empleados. Un clásico conflicto con los que suelen enfrentar a los movimientos ecologistas con los sindicatos y que son fuente de todo tipo de malentendidos. La defensa del empleo, o de las políticas de empleo, refleja en muchos casos la propia subsidiaridad de las clases asalariadas. Una lógica de subsidiaridad que sólo puede romperse invirtiendo el papel del trabajo y recuperando su carácter de carga, necesaria, para satisfacer las necesidades sociales básicas que son las que efectivamente hay que cubrir.

LA CONSTRUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD: VIEJOS Y NUEVOS MECANISMOS

La mistificación del papel del trabajo que generan las sociedades capitalistas tiene un enorme influencia a la hora de pensar sobre alternativas sociales. alguna de estas dificultades ya las hemos destacado en el apartado anterior: invisibilidad de unas actividades laborales, trivialización de las diferencias realmente existentes entre otras, confusión entre trabajo (actividad que produce bienes) y empleo (una actividad que da derecho a una renta monetaria), hegemonía social del capital. Todas estas cuestiones están agravadas

⁸ Una de las obras más popularizadas sobre "la escasez del trabajo" quizás fue la de Rifkin (1995), un persuasivo análisis (sin ningún aparato estadístico que hubiera cuestionado parte del razonamiento) a favor de la tesis del "fin del trabajo" que por otra parte tenía el contrasentido de reconocer la existencia de muchas necesidades insatisfechas que deberían cubrirse con trabajo voluntario. Obras como de la Rifkin han tenido el impacto de generar la creencia de que el problema del paro es de escasez "natural" de trabajo.

⁹ El poder que otorga a los capitalistas el ser "creadores de empleo" es un elemento central en el trabajo de Kalecki (1943). Para mí en este trabajo supo anticipar los límites sociales de las políticas keynesianas de pleno empleo (socavaban el poder del capital frente al Estado democrático y frente a los trabajadores) y la posibilidad de la vuelta a un capitalismo liberal que realce el papel social de los que "dan trabajo".

por la existencia de otros procesos que contribuyen a generar y legitimar las desigualdades inherentes a las economías capitalistas y que deben ser consideradas a la hora de construir un proyecto de transformación.

Cualquier sociedad requiere de mecanismos de legitimación que permitan un funcionamiento estable. Cualquier sociedad de clases desarrolla un proceso legitimador de las desigualdades, naturalizando los privilegios y minusvalorando el valor de las clases subsidiarias. Las sociedades capitalistas han desarrollado numerosos mecanismos en esta dirección. La propiedad capitalista se ha justificado como un producto del esfuerzo y el trabajo individual, del ahorro. O legitimando que la búsqueda de la maximización del beneficio es la única que conduce a la eficiencia máxima. Los ricos no sólo lo serían por méritos propios sino que a su vez su acción permitiría mejorar la situación económica del conjunto de la sociedad. Con variantes, esta combinación de mérito y eficiencia es la principal legitimación de la propiedad capitalista¹⁰. Pero en su desarrollo el capitalismo ha utilizado otros mecanismos de legitimación orientados a conseguir consenso social y a justificar muchas de sus tropelías.

Como es conocido, la consolidación de una economía capitalista estuvo asociada al desarrollo de una primera fase de globalización que significó el establecimiento de "nuevas Europas" (Crosby 1998) en distintos territorios, lo que se plasmó en un sistema colonial que jugó un papel esencial para posibilitar el crecimiento económico y la acumulación –aprovisionamiento de materias primas, de mano de obra esclava y apertura de mercados de exportación¹¹. Una colonización que se legitimó con la proliferación de discursos que enaltecían la superioridad moral e intelectual de los países colonizadores. El racismo y el eurocentrismo siempre han jugado un papel básico en la justificación de la explotación colonial. Y siguen teniendo un importante papel de legitimación no sólo de las políticas imperialistas que siguen aplicando las grandes potencias, sino, sobre todo, como mecanismo de discriminación y diferenciación en los mercados laborales de las metrópolis. Las desigualdades laborales y sociales siguen reproduciéndose mediante la combinación de políticas de nacionalidad y prejuicios raciales y culturales (Miles 1986, Sassen 1993).

El patriarcado ha constituido sin duda el otro gran eje de construcción de la desigualdad. No sólo ha permitido desplazar hacia la invisibilidad del trabajo doméstico la carga de la reproducción de la fuerza de trabajo, sino que ha jugado un papel relevante en la consolidación de espacios de bajos salarios desde el inicio mismo de la era industrial. Las mujeres han sido utilizadas como dócil ejército de reserva, como empleadas de bajos salarios, como personas que ocupan posiciones secundarias en el mercado laboral (Rubery 1988). Y se ha construido un imaginario colectivo que asocia las actividades de cuidados y reproducción social a baja cualificación. Los problemas de desigualdad de géneros en materia laboral, persistentes en todos los países del mundo, son el resultado de tres elementos combinados. De una parte, la incapacidad de encajar la lógica de funcionamiento de la empresa privada con la lógica de la vida extramercantil en general y de cuidados en particular (lo que conduce a reproducir un mundo doméstico subsidiario). De otra, la persistencia de la cultura patriarcal que valora de forma desigual las actividades humanas y concede menos valor a las femeninas. Y por último la necesidad, o interés empresarial, en abaratar costes por la vía de reducir salarios o de una utilización limitada de la fuerza de trabajo para fines específicos (lo que explica la proliferación de empleo a tiempo parcial y temporal).

Estos dos mecanismos tradicionales de legitimación de desigualdades si bien siguen siendo persistentes han perdido parte de su capacidad legitimadora. El feminismo, el antirracismo y la descolonización ayudaron a crear una conciencia crítica que si bien no ha conseguido eliminar la presencia del patriarcado y el racismo blanco (en sus diversas manifestaciones y grados) los ha convertido en sospechosos y en centro de ataque

¹⁰ La puesta en cuestión más completa de estos argumentos se encuentra en el primer capítulo de Schweickart (1997)

¹¹ Marx (1868) destacó este papel en su análisis de la acumulación primitiva al final del primer tomo de *el Capital*. Autores como Wallerstein (1979) al destacar la construcción de una "Economía mundo" que integraba diversos tipos de relación laboral (esclavos en las plantaciones de algodón, asalariados en las fábricas textiles, etc.) permite entender el papel que jugaban los diferentes tipos de condición laboral (esclavos, siervos, asalariados).

de las políticas antidiscriminación. Un capitalismo que ha seguido una fuerte tendencia a la centralización del poder económico y la desigualdad social requería de nuevas políticas de legitimación de la desigualdad y control social. Y desde hace bastantes años el nuevo instrumento legitimador pasa por el papel de la educación, la eficiencia y la productividad.

El punto de partida de este enfoque lo constituye la teoría del capital humano puesta en circulación a finales de los años 1950 en Estados Unidos. Los supuestos básicos de la teoría son que la educación aumenta la productividad individual (se supone que la productividad es un atributo que las personas llevamos incorporado a nuestro ser). Y que los mercados eficientes retribuyen a los individuos en función de la misma, por lo que las diferencias de ingresos salariales simplemente reflejan que unos individuos son más eficientes que otros (Becker 1983). La hipótesis simplemente se prueba mostrando que hay una correlación positiva entre nivel de ingresos individuales y nivel de educación (y entre nivel educativo de la población y PIB per capita)¹². La capacidad legitimadora de este argumento se debe a varias razones: en primer lugar concede un papel central a las decisiones individuales de estudiar, al esfuerzo, con lo que ensombrece el papel de la propiedad y refuerza el del mérito individual. En segundo lugar, en la mayoría de países desarrollados el sistema escolar es una experiencia generalizada para toda la población. Una experiencia que genera un proceso selectivo aparentemente "neutro", que produce perdedores y ganadores. Y que por tanto hace creíble a ojos de unos y otros que su posición es el resultado del propio mérito consolidado a través de los años. En tercer lugar, concede la pátina de mayor productividad a las personas con más nivel de educación, las que elaboran el discurso, las que intervienen en mayor medida en los diferentes sistemas comunicativos generales. Es a la vez un planteamiento halagador para ellos y fácilmente creíble. En cuarto lugar, genera una conciencia de autoculpabilidad de los fracasados, un sentimiento producido a temprana edad y que les marcará el resto de su vida ("no sirvo para estudiar", "no me esforcé",...). Y, en quinto lugar, ofrece una posibilidad de progreso individual alternativo al lento y costoso camino de la organización y la lucha colectiva.

Desde su formulación se tomó conciencia del contenido ideológico de esta teoría que recibió pronto críticas por parte de economistas radicales e institucionalistas que mostraron tanto las desigualdades existentes en el proceso educativo (que ofrece oportunidades desiguales en función de la clase social de partida) como del mercado laboral (Baudelot y Establet 1976, Bowles y Gintis 1979, Ashton y Green, 1996). Los resultados individuales en el mercado de trabajo (incluida la productividad individual) dependen más del tipo de empleo que una persona tiene, de la estructura de su empresa, de las normas institucionales que construyen el mercado laboral y mucho menos de la valía personal. De hecho, cuanto mayores son los niveles educativos de la gente, mayor es la dispersión de salarios a la que accede, algo que contradice la relación directa entre capital humano (poseído por el individuo) y salario. Pero aunque se trataba de críticas profundas y bien orientadas nunca han conseguido demoler el poder legitimador del capital humano y el discurso de la valía individual. Desde el triunfo de las políticas neoliberales el valor de la carrera individual, del mérito, de la excelencia no ha dejado de crecer, al mismo tiempo que se ha producido un creciente discurso inculpatario contra los empleos poco cualificados, la gente poco educada y la pobreza como resultado de inadecuados comportamientos individuales¹³.

¹² La existencia de una relación positiva entre nivel de estudios e ingresos no es una prueba de la mayor productividad de la gente educada. El resultado es compatible con cualquier otra hipótesis, por ejemplo la de que existe una estratificación social que concede mayor reconocimiento a la gente educada. Sólo con una medida independiente de la productividad individual (que permitiera constatar: a) que un aumento de la educación eleva efectivamente esta productividad, y b) que hay realmente una correlación entre la productividad medida de forma independiente de los salarios percibidos. De hecho hay mayor dispersión de salarios entre la gente con alta educación que entre la gente con poca, y el salario depende más del puesto de trabajo que se ocupa que no del nivel educativo individual.

¹³ Una muestra de este clasismo de la eficiencia se puede encontrar en el recién publicado opúsculo de Garicano (2014) que en buena parte condensa muchas de las ideas promovidas por los investigadores de FEDEA. Aunque el autor se declara partidario del modelo social nórdico todo su libro está impregnado de una defensa de la desigualdad.

La persistencia y reforzamiento del discurso del capital humano en la última fase de aumento de las desigualdades tiene mucho que ver tanto con la incapacidad de la izquierda de elaborar un discurso económico alternativo como de las propias transformaciones sociales generadas por el capitalismo neoliberal. Este ha generado la continua degradación de las condiciones laborales de los trabajos corrientes. Una degradación que en parte atraviesa toda la historia de la organización capitalista del trabajo y que ha tenido como objetivo reducir la capacidad de control de los trabajadores directos sobre el proceso de producción y que en buena medida ha destruido el viejo orgullo obrero de la profesión. Es evidente que no sólo se ha tratado de un cambio promovido mediante el cambio tecnológico y organizativo, sino que también ha tenido mucho que ver la globalización y los cambios institucionales promovidos por las políticas neoliberales. La globalización ha generado la deslocalización real y potencial de partes importantes del proceso productivo convirtiéndose en una amenaza constante al empleo y condiciones de vida de los sectores mejor organizados de la clase obrera. El mecanismo del ejército de reserva se ha mostrado implacable como fuerza para debilitar resistencias y cambiar actitudes, para acabar de domesticar a un sindicalismo temeroso de que cualquier reivindicación fuerte se traducirá en destrucción masiva de empleo. Los cambios institucionales y las reformas laborales han jugado también un importante papel de debilitamiento de la capacidad de control obrero del proceso de trabajo¹⁴.

Puestos a situar un ejemplo de su papel podemos escoger el sector de la construcción, especialmente porque es un sector donde la mecanización ha tenido menos recorrido que en la industria, porque se trata de una actividad no deslocalizable (las obras se hacen *in situ*) y donde se necesitan una serie de conocimientos profesionales especializados para diferentes fases del proceso constructivo. Históricamente ha sido un sector donde en diversos países los trabajadores han conseguido imponer un cierto control de las condiciones de empleo mediante la regulación de la actividad profesional, especialmente en el centro-norte de Europa donde aún persisten complejas estructuras profesionales que relacionan la formación profesional, la demarcación de tareas en las obras y los sistemas de provisión de seguridad económica –pensiones, vacaciones, desempleo (en una actividad donde es frecuente cambiar de empleo y el paro de corta duración es recurrente en períodos de alta actividad) (Bosch y Philips 2003). El deterioro de este sistema, por ejemplo en Alemania, no se ha producido por un cambio técnico sino por cambios institucionales que han afectado a los niveles de protección profesional (se redujeron las categorías profesionales protegidas), a la competencia exterior (se abrió la posibilidad de competencia de empresas extranjeras que acuden al mercado alemán con salarios y condiciones del país de origen) y el deterioro de la negociación colectiva promovido por la patronal. En Reino Unido el proceso fue más brutal, simplemente se redujo a la mayoría de empleados a la categoría de autónomos (Bosch y Recio 2008). Los procesos de fragmentación de espacios productivos y de externalización a los que me referiré en la próxima sección han jugado también un papel esencial en el deterioro del trabajo obrero normal.

Este cambio ha coincidido en el tiempo con un crecimiento o consolidación de las actividades profesionales en los países centrales, actividades realizadas fundamentalmente por personas educadas. En parte producto del propio crecimiento del sector público emanado del pacto keynesiano, en parte de la propia evolución de la empresa capitalista: financiarización de la economía, tecnologías de la información, mercantilización creciente de las actividades de ocio... Lo común en estos sectores es la existencia de procesos laborales organizados como "carreras profesionales individuales", donde la profesión forma parte de la propia personalidad, donde aparentemente existe un ambiente competitivo que premia a los mejores y donde las tareas siguen siendo mucho más difíciles de evaluar que en el mundo del trabajo manual. En cierta medida ahí están mercantilizadas muchas de las labores que antes formaban parte de las actividades

¹⁴ El último informe sobre salarios elaborado por la O.I.T. (2012) muestra una caída generalizada a nivel mundial de los salarios y encuentra que las tres principales variables explicativas son la financiarización de la economía, la globalización y los cambios en las normas laborales provocados por las políticas estructurales.

de las elites privilegiadas. Y ahí están muchas actividades donde la proximidad de las clases dominantes es mucho mayor que para el resto. Un mundo donde el discurso del mérito individual cala más porque a estos empleos acceden personas habituadas y socializadas en esta promoción individual que empieza a desarrollarse en la escuela y continúa a lo largo de todo el proceso profesional. Presas fáciles para el discurso de la excelencia, el individualismo y la ausencia de una amplia conciencia social. Toda una compleja estructura de formación, organización del trabajo, sistemas de evaluación y promoción y mecanismos de socialización construyen el comportamiento social de amplias capas de asalariados educados. La ideología del capital humano escribe un relato que da sentido a su situación material. El resultado de esta socialización suele tener dos efectos complementarios. De una parte convierte a sectores importantes de este tipo de empleados en analfabetos en lo que respecta a la acción colectiva, algo que afecta a su propia capacidad de respuesta cuando las cosas van mal. De otra favorece una tendencia al fraccionamiento social que impide entender la situación de los fracasados como resultado de un sistema social inadecuado¹⁵.

No puede olvidarse que este proceso no sólo se construye en la esfera laboral (y en la escuela) sino que en gran parte está conformado por un omnipresente discurso en los medios (explícito e implícito) donde la cuestión de la formación, de la excelencia, de la profesionalidad, y su inversa la no cualificación, están presentes en todo momento. Estamos ante un verdadero peligro de que este discurso acabe por consolidar, si no lo ha hecho ya, una verdadera fractura social entre los cultos y los incultos tan persistente (y seguramente complementaria) de las que ya existen entre hombres y mujeres, entre nativos e inmigrantes, entre blancos, morenos, negros y amarillos. Una fractura que en buena parte explica la dificultad de construir un discurso anticapitalista o post-capitalista coherente que permita reconstruir una amplia alianza social. No sólo por percepciones individuales sino también porque las fragmentadas estructuras del empleo actual favorecen su proliferación.

EL ESPEJISMO DE LA PRODUCTIVIDAD

Hay dos razones que explican a mi entender cómo la teoría del capital humano se ha convertido en un gran mecanismo de hegemonía social y la izquierda en sentido amplio ha sido incapaz de contrarrestar y desarrollar un discurso alternativo. La primera es de tipo social y tiene que ver con el papel que ha jugado la educación en las luchas sociales y en las políticas progresistas. La cultura siempre ha sido, entre otras cosas, un mecanismo de dominación y segregación. Por esto todos los sectores oprimidos, empezando por las mujeres y la clase obrera han desarrollado demandas en torno al acceso y democratización de la educación. Y por esto cualquier teoría que apoye el gasto educativo obtiene un enorme apoyo social. Pero estas demandas no han sido capaces de crear una relación adecuada entre educación y modelo social deseable y ello ha permitido al capital y sus valedores colonizar la esfera educativa en beneficio de sus intereses y visión del mundo.

La otra cuestión es más estrictamente económica y es la que merece aquí mayor atención. La productividad entendida como mejora de la eficiencia económica constituye una de las cuestiones centrales para la mayoría de economistas de todas las tendencias. Hasta el desarrollo de la crítica ecológica de la economía la cuestión parecía indudable para todo el mundo. Hoy sabemos que se trata de una cuestión más compleja y contradictoria cuanto tomamos en cuenta los balances materiales de muchos procesos productivos. Sabemos, por ejemplo, que los aumentos de productividad por persona (o por hectárea en la agricultura) se alcanzan a cambio de una menor eficiencia energética y sólo son posibles porque aplicamos dosis muy elevadas de energía y otros materiales. Si estos inputs fueran infinitos y su implementación no

¹⁵ Históricamente estos sectores se caracterizaban por ofrecer carreras profesionales bien definidas a las que una vez entrada solían garantizar una segura promoción social. Los cambios recientes en el funcionamiento del capitalismo han generado una mutación. Buena parte de los que acceden a estas carreras nunca consiguen consolidarse plenamente y los mercados profesionales adquieren cada vez más la forma de mercados segmentados con una élite superior y una enorme masa de gente compitiendo por entrar en la élite o simplemente sobreviviendo (Marsden 2009).

generara otros desequilibrios ambientales (efecto invernadero, contaminación de acuíferos etc.) podríamos seguir tratando la cuestión en términos convencionales. Pero las dinámicas que provocan sobre los ecosistemas y el carácter irreproducible de muchos de los inputs básicos obligan a pensar que parte de las elevadas ganancias de productividad pueden haber sido una especie de "milagro" de duración limitada. Por esto todo el tema de la producción y la productividad debe ser reconsiderado a partir de las aportaciones de la economía ecológica, la ecología política y las ciencias naturales (Naredo 1987).

Pero aún pasando por alto esta cuestión más general, el análisis de la productividad sigue constituyendo un problema mal definido. La pretensión de los economistas neoclásicos, al menos de los economistas del capital humano, es que es posible conocer la productividad individual de cada individuo y en función de ello fijar un salario.¹⁶

El esquema formal tiene muchos problemas en la práctica. De entrada, el cálculo de la productividad marginal de cada individuo solo podría funcionar en procesos productivos en los que fuera posible variar las dotaciones de trabajo sin variar el resto de componentes del proceso productivo. Una situación poco verosímil y que en muy pocas circunstancias es posible encontrar. En la mayor parte de procesos productivos cuando se varía el nivel de producción se aplican a la vez diversos inputs y por tanto es imposible descifrar la aportación de cada cual (Robinson 1976). Muchos procesos productivos exigen actividades en equipo donde el resultado debe imputarse al grupo. La distribución del producto entre sus miembros dependerá de consideraciones sociales que determinan el reparto, de la misma forma que cuando existe producción conjunta no hay forma de establecer automáticamente el valor de cada producto particular. A menudo, además la producción tiene externalidades de todo tipo imposibles de medir y de evaluar adecuadamente. Si medir la productividad fuera tan sencillo no se podría entender la variedad y complejidad de sistemas de incentivos que se han aplicado en las empresas y la larga experiencia de que con el tiempo todo sistema de incentivos muestra fallos graves. Por ejemplo, allí donde se han empleado sistemas de destajo, de pago a tanto la pieza, se acaba a menudo descubriendo que el resultado es una pérdida de calidad del producto. Los incentivos no se basan en medir la productividad sino en promover un determinado tipo de comportamiento laboral.

Existe además el problema de comparar actividades distintas. La teoría dominante sugiere que un individuo con más formación es más productivo de forma universal que otro con menos. Si ello fuera real los individuos con mayor capital humano deberían tener un desempeño superior en cualquier actividad productiva, cosa que solo de enunciarla suena a chiste. Nadie es mejor en cualquier actividad, más bien lo que genera la especialización profesional es una superioridad específica, pero no trasladable más que a actividades de índole parecida. Los intentos de clasificación de las actividades según grados de dificultad contienen casi siempre juicios de valor implícitos. Atribuimos mayor mérito a las cosas que realizan las personas socialmente superiores y por esto se acepta como natural un orden de cualificaciones que se autoalimenta. Al final el sistema de retribuciones se organiza a partir de los valores sociales que están atravesados por los prejuicios de clase, género y etnia que atraviesan toda la historia reciente de la humanidad. En un plano más local las enormes diferencias en el reparto de la renta que se aprecian entre países de parecido nivel de desarrollo son un buen indicador de que aquella esta influida de forma no despreciable por el tipo de instituciones en las que cristalizan los valores dominantes.

¹⁶ De hecho una corriente de economistas neoclásicos descubrió hace tiempo esta dificultad de medir adecuadamente la productividad e inventó el concepto de "salario de eficiencia" para tratar de explicar porque los salarios no se ajustaban en la forma que sugiere el análisis neoclásico. De hecho el concepto supone que los capitalistas lo único que saben es que existe un nivel salarial que genera un determinado nivel de beneficios sin poder medir al detalle la productividad. Hay numerosas familias de modelos sobre salarios de eficiencia basados en explicaciones ingeniosas de cómo los salarios influyen en el comportamiento laboral, aunque el concepto me sigue pareciendo más una respuesta "ad hoc" para explicar fenómenos que no cuadran (fundamentalmente porque las empresas no siempre bajan los salarios aunque tengan colas de gente disponibles para contratar) que una teoría sólida del comportamiento salarial (Akerlof y Yellen 1986).

Esta situación se ha acentuado aún más en la fase actual de desarrollo capitalista. El capitalismo real lejos de funcionar como una economía de competencia perfecta se basa en un modelo de jerarquías económicas. Entre países y entre empresas. La jerarquización entre países viene de lejos y establece reglas de juego desiguales fácilmente visibles en muchos aspectos. La jerarquía entre empresas siempre presente desde la formación de los grandes conglomerados económicos se ha reforzado en los últimos años a través de las nuevas estructuras empresariales basadas en la externalización (Recio 2001). Hoy las grandes empresas son centros que coordinan la actividad de una plétora de suministradores de productos y servicios diversos, a menudo a escala global, lo que les permite establecer relaciones de intercambio en las que juega un papel importante el poder relativo de cada cual. El valor de la producción de cada empresa (y con ello la productividad media de cada uno de sus empleados) está influida no sólo por su volumen de producción sino también por el precio que la empresa es capaz de obtener (Banyuls y Lorente 2010). Como en muchos sectores estas redes jerárquicas son bastante amplias y complejas, la situación de cada empresa o unidad productiva refleja no sólo su actividad sino también su posición de poder. Sólo tiene sentido medir la productividad de todo el conjunto (por ejemplo una fábrica de automóviles de hace treinta años tenía en su interior una enorme variedad de procesos productivos y de servicios auxiliares. Actualmente el personal de la empresa se limita a realizar, a lo sumo, una parte del proceso de montaje final y alguna otra actividad técnica, parte de las actividades se realizan por subcontratas en el interior de la misma y otras son realizadas por plantas externas. Comparar sólo la productividad de los empleados propios no es ningún indicador real de las variaciones de productividad en el periodo pues no se contabilizan el resto de personas que siguen utilizándose para desarrollar el proceso). Lo que se imputará a cada trabajador que interviene en el proceso dependerá de las circunstancias concretas de su empresa particular, del modelo de negociación colectiva, del país donde esté situada la actividad....

Por otra parte, en parte fruto del papel de los medios de comunicación y de la nueva cultura de los incentivos desarrollada por los economistas neoliberales se han acentuado, en las esferas profesionales, los sistemas de retribución tipo "todo para el ganador" y la segmentación creciente de condiciones profesionales que se advierte en los mercados de personas educadas contribuyen a generar nuevas escalas de desigualdades (Marsden 2009, Stiglitz 2012). Sin duda, la nueva fanfarria de teoría sobre incentivos que ha desarrollado la teoría neoliberal no ha hecho sino legitimar unos esquemas de retribuciones en los que lo que realmente importa es la representación social de cada cual y su posición de poder. Al final el discurso se traduce en una persistente sobrevaloración de las cosas que hacen las elites y una continua y obscena infravaloración de lo que aporta la gente corriente.

Con todo ello no quiero menospreciar la importancia de la formación, el aprendizaje y el desarrollo técnico. Ni reconocer que por mucho tiempo persistirá algún tipo de desigualdad salarial con base en la cualificación. Pero sí mostrar que las desigualdades reales no se sustentan en una medición objetiva de la aportación de cada cual. Y que en cambio tienen un peso crucial los aspectos institucionales, estructurales y culturales que sitúan la posición social de cada cual. Así como subrayar que en la sociedad neoliberal se ha producido una peligrosa tendencia que conduce a convertir el tema de la cualificación en un nuevo mecanismo de estigma social, de ruptura de la solidaridad social y de bloqueo de la acción colectiva. En la mayoría de los casos las mediciones de productividad no son más que tautologías convencionales basadas en el salario observado. Se pasan por alto los aspectos sociales y de poder que explican porque los altos directivos se autoconceden elevados emolumentos (y exageran su responsabilidad y su mérito) o los diversos mecanismos que someten a muchos trabajadores a salarios indignos (por ejemplo, Erikson y Mitchell 2007).

Si resulta evidente que mejorar la eficiencia en la satisfacción de las necesidades humanas es una cuestión central para toda sociedad humana, entonces es necesario reformular la visión convencional que se tiene de la productividad por muchas y variadas razones. En primer lugar, el cálculo de la productividad

del trabajo (por ejemplo PIB/Horas trabajadas)¹⁷ ignora el uso de otros recursos, por ejemplo el consumo energético. Una economía con recursos ilimitados (y sin efectos externos como el efecto calentamiento) podría aumentar la productividad laboral simplemente haciendo un uso intensivo de otros recursos (especialmente energéticos). Como ello no parece ser el caso, el éxito que indica un aumento de la productividad laboral simplemente puede estar escondiendo que estamos "mejorándola" a costa de un grave deterioro de los recursos naturales. Esta es una de las cuestiones clave que no sólo pone en duda el valor de la productividad sino también la propia idea, dominante entre los economistas, de crecimiento continuado. En segundo lugar, las mediciones de productividad no toman en consideración las externalidades positivas y negativas (usando el lenguaje convencional) de muchas actividades. Muchas de las ganancias de productividad laboral se obtienen a costa de enormes externalidades negativas que acaban afectando a gente que no obtiene muchos de los beneficios de la misma. Es también habitual que cuando se mide la productividad de los empleos poco cualificados se tenga sólo en cuenta su valor mercantil y se ignoren muchos de los efectos positivos de las mismas.

Y por otra parte en el caso estricto de la actividad laboral se confunde productividad (obtener más o mejor producto) con el mismo esfuerzo e intensidad del trabajo (un trabajo más intenso puede generar efectos negativos sobre la salud de las personas), algo que en definitiva constituye un incremento no medido del consumo de inputs. Buena parte de las estrategias empresariales de productividad en realidad son meras políticas de intensificación del esfuerzo. Una sociedad social y ecológicamente sensible requiere otros parametros de medición de la eficiencia.

EJERCITO DE RESERVA, GLOBALIZACIÓN Y HEGEMONÍA DEL CAPITAL

Sólo durante los años de gestión económica keynesiana se pudo entrever la posibilidad de un capitalismo controlado que garantizara condiciones de vida dignas a través del empleo capitalista y los mecanismos del estado social. Una situación que abría la puerta hacia una transición hacia una economía socialmente más controlada y post-capitalista (esta es una alternativa que Kalecki apunta en *Las consecuencias políticas del pleno empleo* y que años después exploró por ejemplo José Luís Sampedro (1967)). Pero esta posibilidad saltó por los aires con la irrupción de las políticas neoliberales orientadas, en parte, a restablecer los mecanismos del capitalismo clásico.

El elemento crucial para este cambio ha sido un nuevo impulso al recurso del ejército industrial de reserva, básicamente desarrollado bajo la forma de las deslocalizaciones de sectores enteros de actividad a países de bajos salarios. O también bajo la forma de migraciones a los países centrales que permiten generar competencia entre trabajadores por los puestos manuales peor pagados (Bellamy Foster y McChesney 2012). Merece la pena destacar que la forma como funciona el ejército de reserva en el capitalismo neoliberal es más compleja que lo que sugiere un simple exceso de oferta permanente de la fuerza de trabajo. Al fin y al cabo las deslocalizaciones no han tenido la misma importancia en todos los sectores de actividad. La posibilidad de deslocalizar actividades es muy variable. Pero más allá de su posibilidad real la globalización ha permitido introducir unas políticas que han reforzado su papel efectivo, tanto a nivel macroeconómico, donde se han impuesto políticas de devaluación salarial con el argumento de la competitividad, como en el plano sindical. Junto a ello y al calor de las reformas laborales aplicadas en la mayoría de países desarrollados las empresas han desarrollado una sofisticada reorganización del trabajo mediante el recurso a formas diversas de contratación y el establecimiento de sofisticadas cadenas de subcontratación, que han tenido por efecto diversificar las condiciones de empleo, hacerlo más inseguro en el tiempo y debilitar la acción sindical. Hoy el empleo es una cosa distinta para personas diferentes.

¹⁷ El aumento del empleo a tiempo parcial en muchos países distorsiona las comparaciones de productividad basadas en comparar producción y número de empleados (también distorsiona la visión que tenemos del empleo y el desempleo), por esto cualquier comparación con sentido debe tomar en consideración una magnitud comparable de trabajo, como son las horas totales trabajadas.

Para unos sigue siendo una carrera profesional tradicional (aunque cada vez más proliferan las carreras truncadas), para otros un vida laboral irregular y para bastantes un simple subempleo. Una diferenciación que sigue combinándose con las viejas rupturas de género, clase, nacionalidad. Es por ejemplo patente que en bastantes países el empleo femenino es hoy empleo a tiempo parcial, combinado con trabajo doméstico, una simple variación del modelo tradicional de inserción laboral de sectores importantes de mujeres de clase obrera que combinaban hogar con empleos informales.

Los sindicatos no sólo se han visto afectados por esta fragmentación, sino que al mismo tiempo al perder el soporte que suponían las políticas de pleno empleo han sido arrastrados a negociar las demandas empresariales de flexibilidad laboral y a someterse a las lógicas de competitividad de cada empresa individual sin capacidad de controlar el proceso. Con ello no sólo han acabado aceptando buena parte de la lógica dominante, sino que al mismo tiempo se ha enajenado la conexión con sus bases sociales sin capacidad de generar una propuesta alternativa que obligue a la patronal a negociar.

El resultado de todo ello es no sólo la incapacidad de controlar los límites del proceso de degradación de condiciones de trabajo, sino también la capacidad de pensar en propuestas sencillas que configuren una demanda social colectiva. Por ejemplo la reducción de la jornada laboral. Una propuesta clásica para limitar los efectos negativos del ejército de reserva y garantizar unas condiciones de vida aceptables tiene dificultades para hacerse operativa no sólo por la lógica resistencia empresarial, sino porque la fragmentaria organización de la jornada laboral actual dificulta que sea entendida como tal por sectores diferentes de asalariados. Mientras que para los asalariados de elite, de carrera profesional, la regulación de la jornada resulta incomprensible, para los empleados a tiempo parcial no tiene un sentido claro.

LÍNEAS DE RECOMPOSICIÓN

Es difícil que una sociedad tan estratificada y fragmentada como la actual pueda transitar fácilmente hacia un nuevo modelo de economía autocontenida. Se requiere una recomposición social que facilite el tránsito, una transformación que dé voz, capacidad de acción y vida decente a todas las personas¹⁸, que permita una auténtica participación real, absolutamente necesaria para desarrollar el tipo de prácticas que se requieren para el funcionamiento de una economía realmente sostenible. La insistencia en la construcción de una sociedad más igualitaria tiene que ver con las dos caras de la cuestión, la social y la ecológica. La social porque mientras una gran parte de la sociedad padezca graves carencias materiales, esté agobiada por vidas laborales (en el mercado y fuera de él) que ocupan su vida entera y esté estigmatizada por causas diversas es difícil que pueda ejercer su voz, participar activamente en la búsqueda de respuestas. La ecológica porque el despilfarro ambiental está intrínsecamente relacionado con la producción y el mantenimiento de la desigualdad por vías diversas: consumo posicional, inversiones orientadas a mantener el poder de las minorías, intensificación de la mecanización para reducir la presión de los trabajadores etc.

Lo que sigue son las líneas de acciones sobre las que hay que pensar para favorecer esta transición, para revertir los procesos que están generando un grave desastre social y ambiental.

- *Un punto de partida inicial es la necesidad de pensar la cuestión del trabajo de forma diferente a cómo se concibe en las sociedades capitalistas (y como lo piensa la corriente económica hegemónica).* Ello supone en primer lugar entender que el trabajo es un medio para satisfacer necesidades. Un medio al que todo el mundo debería contribuir una vez establecida la pauta social de necesidades a satisfacer. En segundo lugar que se trata de una actividad que puede desarrollarse en diferentes ámbitos y contextos sociales y que por tanto hay que considerarla en

¹⁸ La moda actual es hablar de "empoderamiento" siguiendo la estela de Sen. Personalmente me parece que el enfoque de Sen es excesivamente individualista y orilla el análisis de los aspectos estructurales de la desigualdad. No se trata de dar poder individual a la gente (al final el poder siempre se ejerce sobre otros) tanto como de buscar unas reglas de juego que permitan tanto la acción y el debate colectivo como la libertad individual.

su totalidad. Y en tercer lugar que hay que diferenciar entre lo que es trabajo básico, insoslayable, lo que son actividades que sólo tienen sentido en el contexto de una determinada organización social (el capitalismo por ejemplo) y lo que constituyen actividades de otro tipo (recreativas, artísticas etc.) a las que todo el mundo debería tener la posibilidad de acceder. Una estrategia global debería garantizar una carga equitativa del primer grupo de actividades, la eliminación del segundo tipo y la posibilidad de acceso universal al tercer tipo. El viejo texto de Paul Lafarge (1977) "El derecho a la pereza" (su publicación se inició por entregas en 1880) ya apuntaba en esta dirección. Su argumento a favor de la reducción drástica de la jornada de trabajo se fundamentaba en la evidencia de que el mayor volumen de empleo se encontraba en el servicio doméstico, es decir, en personas que trabajaban para que otras, los ricos no lo hicieran. Una sociedad igualitaria no debe incluir una distribución tan desigual de la carga de trabajo.

- *Debe replantearse la forma como se piensa el pleno empleo.* Para la mayoría de economistas significa que la sociedad siempre debe tener los recursos plenamente empleados y producir en su frontera de posibilidades. Aunque el mismo Keynes (1931) llegó a pensar que el cambio técnico iba a posibilitar jornadas laborales reducidas esta visión, que suponía una autocontención del consumo una vez alcanzado un determinado nivel de bienestar material, ha sido completamente ignorada por la mayor parte de economistas. En buena medida porque producir cada vez más es la forma como la mayor parte de empresas diseñan su actividad y permite, por otra parte, desplazar el conflicto distributivo. Ni parece posible expandir continuamente la frontera productiva a la luz de consideraciones ecológicas (recursos limitados, efectos perversos de la actividad productiva) ni parece socialmente deseable que la gente dedique millones de horas a actividades que no tienen una clara utilidad social o responden sólo a las necesidades de mantenimiento de un determinado orden social. El pleno empleo debería por tanto definirse como un estado en el que todo mundo aporta su cuota de contribución laboral y obtiene a cambio la cobertura de las necesidades que dependen de provisión colectiva. En definitiva un modelo alternativo de pleno empleo debe considerar cuatro cuestiones interrelacionadas: el nivel y tipo de producción (y consumo) deseable, la tecnología a emplear, el papel que se da a la esfera de provisión colectiva y de provisión individual de las necesidades y la longitud y características de la jornada laboral. No se trata de una tarea fácil, requiere elaborar nuevos mecanismos de evaluación de la actividad económica y cambios en la organización social, pero es necesario sacar el debate de los estrechos límites de seguir promoviendo el crecimiento como única fórmula para resolver el problema del paro y la pobreza¹⁹. También debe cuestionarse la noción actual de pleno empleo por razones de género puesto que al considerar por igual empleos a tiempo completo y a tiempo parcial en la práctica las políticas de empleo actuales acaban dando por buena la división sexual del trabajo dominante.
- *Discutir la cuestión laboral en relación con las necesidades humanas.* La economía neoclásica elude el debate sobre las necesidades porque elude cualquier debate que cuestione el mercado y el capitalismo. Pero la cuestión ecológica, la necesidad de ajustar la actividad humana a un mundo con limitaciones, fuerza necesariamente a reabrir esta cuestión. También por razones de justicia en un mundo donde el hambre coexiste con el lujo y el derroche. Debatir sobre necesidades puede servir para dos cuestiones clave. Una es la de orientar las políticas hacia la producción de bienes y servicios básicos y eliminar aquellos que son indeseables o insostenibles. La otra, la que afecta al trabajo tiene que ver a su vez con la valoración social de los distintos tipos de trabajo, de su importancia y relevancia social, a fuerza de ser esquemático podríamos

¹⁹ Jackson ha realizado un primer intento de elaborar un modelo macroeconómico para tratar una de estas cuestiones. Posiblemente no es una propuesta convincente, pero al menos indica uno de los campos en los que debería trabajarse.

decir que muchas de las tareas sociales peor consideradas juegan un papel más crucial en nuestro bienestar y capacidad de supervivencia que muchas de las tareas que están en la cumbre de la consideración social. Algunas de estas últimas simplemente forman parte de la estructura de poder del capitalismo (actividades financieras, publicidad y marketing,...) o son simplemente dañinas. El objetivo de esta línea de debate es alterar la valoración social de los distintos empleos.

- *Plantear el trabajo desde una visión global que contemple todas las actividades básicas sean mercantiles o no.* El objetivo es no sólo promover un reparto equitativo de la carga global sino, al mismo tiempo organizar el conjunto de la vida social de forma que sean compatibles las actividades en los diferentes espacios. Y también analizar cuáles son los espacios más adecuados para cada actividad. Sin duda nunca se podrán evitar fricciones entre las lógicas de los diferentes espacios pero, dada la situación actual, el campo de mejora es inmenso.
- *Replantear las normas de distribución de la renta.* No sólo revisando la cuestión de la productividad, también introduciendo en el debate otras consideraciones. Curiosamente un liberal como Adam Smith (1776) abre una vía de la cuestión mucho más interesante, según la cual al final los salarios deberían tender a igualar las ventajas y desventajas netas de los empleos. En el capítulo X de la "Riqueza de las Naciones" ("Salarios y Beneficios en Diferentes usos del trabajo y el capital") plantea lo siguiente: "En una misma vecindad el conjunto de ventajas y desventajas de los diferentes usos del trabajo y el capital deben ser completamente idénticas o tender a ello". Considera que las diferencias salariales deben tomar en consideración la dureza y honorabilidad del mismo, la formación necesaria, la estabilidad del empleo, la confianza para realizarlo y las probabilidades de éxito en el desempeño. Lo interesante de este planteamiento, más allá de los aspectos que él considera, es que permite indicar que hay bastantes más cuestiones que la cualificación que inciden en la vida laboral y que un sistema justo debe pagar más por actividades más indeseables (el mismo Smith justifica que un herrero debe cobrar más que un tejedor porque el trabajo es más sucio). Es obvio que esto no sucede en la actualidad, que en general las ventajas y desventajas en el mercado laboral se acumulan (por ejemplo Prieto, Caprile, Potrony 2009). La mayor parte de actividades menos retribuidas son además peores en otros muchos aspectos: deseabilidad, esfuerzo, horarios, estacionalidad, etc. Un planteamiento a la Smith ayudaría a consolidar un debate social sobre la justicia distributiva del actual sistema social. El argumento de los incentivos, que deben ser altos para atraer a la gente a las faenas "muy cualificadas" suele ser falaz, puesto que por una parte suelen ser profesiones en las que hay colas de entrada numerosas (Ormerod 1995). Colas que permiten organizar muchas actividades profesionales con formas específicas de precariedad laboral que favorecen la concentración de rentas en la cúspide. De otra porque la gente huye siempre que puede de estas actividades indeseables que sólo consiguen cubrirse con el recurso al ejército de reserva internacional (y la ayuda insoslayable de las políticas de extranjería o de las dictaduras laborales).
- *Elaborar propuestas de reestructuración productiva en la línea de la sostenibilidad.* Esto entraña importantes cambios que afectan al empleo de forma muy desigual. Unas actividades verán reducida o eliminada su actividad y otras posiblemente aumentada. Se trata además de un cambio con profundos efectos territoriales. Por esto es necesario que se desarrollen políticas para detectar el sentido del cambio y anticiparlo. De la forma que ya se ha hecho en algunas propuestas de planes energéticos y de transporte. Hay dos cuestiones clave a tomar en consideración: a) la primera es un buen diseño de las políticas formativas y de orientación, de acompañamiento de la transición, y b) una política de rentas adecuada que permita sostener a las personas cuya situación vital queda alterada por el cambio.

- *Plantear de forma global el reparto del trabajo (mercantil y doméstico).* Autores como Gorz (1981), o más recientemente Jackson (2011), han planteado la reducción de la jornada laboral mercantil para dejar más tiempo a la autoproducción y a la vida social. Su propuesta es sugerente pero merece elaborarla teniendo en cuenta cuestiones que pasan por alto en una visión abstracta. De una parte las necesidades se satisfacen con trabajos que se realizan en ámbitos sociales diferentes (doméstico, social, mercantil capitalista, cooperativo, sector público) que generan condiciones sociales diversas. Discutir de la jornada es también discutir de cuales son los ámbitos que garantizan una mejor cobertura de las necesidades y de las condiciones de trabajo. En segundo lugar está la evidencia de la creciente fragmentación de la jornada laboral lo que obliga a pensar también en vías de recomponer una carga laboral semejante para todo el mundo. Y en tercer lugar está la cuestión de las actividades "profesionales" en las que a menudo los sujetos confunden empleo y vida social. Es necesario pensar en una configuración de las actividades en las que quedé claro cuál es la exigencia social y cuál es el espacio de libertad del individuo para seguir realizando la actividad fuera de su jornada obligatoria. En buena medida es devolver parte de esta actividad al viejo espacio del no trabajo.
- *Alterar la división social del trabajo para garantizar a todo el mundo reconocimiento, capacidad de acción, de participación.* Estamos lejos del viejo ideal de Marx de un mundo donde cada cual pueda participar en muchas actividades. Los niveles de especialización productiva (incluso en los empleos considerados superiores como los científicos) son difíciles de revertir y las desigualdades culturales tan elevadas que no puede pensarse en una supresión automática. Pero hay mucho camino por recorrer en muchos terrenos. Prioritariamente en el de la organización del trabajo donde, más allá de la cuestión del reconocimiento²⁰, hay posibilidades de alterar las formas de organización que posibiliten un modelo más cooperativo, que doten de más autonomía a la gente, que favorezca la interacción y la participación en la toma de decisiones. Un campo que, como otros, exige el desarrollo de formas de organización social alternativas a la empresa capitalista.
- *Discutir el sistema de provisión de renta fuera del empleo.* Es un tema recurrente en los últimos años, generado por el debate sobre la renta básica y las propuestas de recorte del estado de bienestar. Una sociedad en reestructuración debe garantizar la subsistencia a todo el mundo y por tanto debe contar con coberturas sociales adecuadas. Entrar aquí en el debate sobre la renta excede el objetivo de este papel, más centrado en reflexionar sobre el trabajo y el empleo.

La cuestión laboral es crucial, pero no puede plantearse al margen del cambio global. Sin alterar las instituciones económicas actuales es poco previsible que pueda pensarse en una evolución hacia una sociedad más sostenible e igualitaria²¹. El capitalismo sólo puede mantenerse con desigualdades enormes, de clase, nacionales, y depredación constante. Cuando cesa el crecimiento el empleo cae, y el crecimiento solo se garantiza con un uso mayor de recursos. Por esto cualquier planteamiento alternativo no puede eludir las cuestiones mayores del cambio social. Ni olvidar que cualquier cambio profundo exige un trabajo a una escala planetaria. Cuando menos introduciendo controles al funcionamiento de la actual economía globalizada que palien el efecto "ejército de reserva" y permitan introducir reformas en las líneas indicadas. Unos límites y controles que pueden modelarse por vías muy diversas con el objetivo de establecer sueldos de derechos sociales y ambientales en todos los países.

²⁰ Una cuestión básica es la que plantea Sennett (2003) en el sentido de que la división del trabajo requiere establecer un espacio de respeto entre desiguales. Aunque su planteamiento puede sonar a menudo un tanto elitista (es respeto hacia los inferiores) lo que es cierto es que gran parte del actual discurso neoliberal se construye sobre el desprecio absoluto del trabajo de la gente corriente. Es imposible construir un modelo alternativo sin reconocer la aportación real de la mayoría de las personas al bienestar común.

²¹ Autores como Schweickart (1997) han mostrado que una economía de base cooperativa y capital de propiedad pública (alquilado a las cooperativas) puede ser un modelo viable de economía igualitaria y sostenible (Bunge también ha insistido en ello). Obvia sin embargo el hecho crucial que alcanzarla requiere, como el mismo autor reconoce, la expropiación (vía cambio institucional) de la propiedad capitalista, o sea algún tipo de revolución previa.

RECAPITULACIÓN Y COMENTARIO FINAL

A lo largo del presente trabajo he tratado de debatir dos cuestiones que considero esenciales a la hora de pensar algún tipo de transición hacia una sociedad alternativa. La primera es la de resituar el tema del trabajo fundamentalmente como una necesidad insoslayable de la vida humana pero configurada de una forma particular en las sociedades modernas. Restablecer este aspecto de necesidad lo considero crucial a la hora de promover una sociedad donde todas las personas puedan alcanzar niveles de participación, reconocimiento y dignidad adecuados. Insistir en que la actividad laboral es el "debe" de nuestra vida social no supone ni un esencialismo ni una propuesta productivista. Al contrario supone reconocer que nuestra posibilidad de vida social depende de procesos insoslayables y considerar que sin un adecuado reparto de esta carga entre toda la especie, una parte de la misma queda condenada a trabajar para que otra parte realice actividades "superiores". Por esto la segunda parte del trabajo está orientada a discutir los mecanismos de creación y legitimación de la desigualdad laboral. No sólo por el convencimiento de que una sociedad igualitaria, cooperativa y participativa es un objetivo en sí mismo deseable. También porque el reconocimiento de las restricciones ambientales y la necesidad de transitar hacia un modelo de economía autocontenida sitúan el igualitarismo como una necesidad. Buscar las vías, siempre complejas, contradictorias, parciales, que permitan avanzar en esta dirección es tarea de debate intelectual, implicación política y experimentación social.

BIBLIOGRAFÍA

Akerlof, George y Yellen, Janet (ed.) (1986): *Efficiency wage models of the labor market*, Cambridge University Press, Cambridge.

Ashton, David and Green, Frances (1996): *Education, training and the Global Economy*. Edward Elgar, Cheltenham.

Banyuls, Josep y Lorente, Raul (2010): "La industria automovilística en España: Globalización y Relaciones Laborales", *Revista Economía Crítica* 9, pp 31-52.

Baran, Paul A. and Sweezy, Paul M, (1966): *Monopoly Capital: An Essay on American Economy and Social Order*. Monthly Review Press, New York.

Baudelot, Christian y Establet, Roger (1976): *La escuela capitalista en Francia*. Siglo XXI, Madrid.

Becker, Gary (1983): *El capital humano*. Alianza Ed., Madrid.

Bellamy Foster, John y McChesney, Robert W. (2012): *The Endless Crisis. How Monopoly-Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China*. Monthly Review Press, New York.

Berger, John (1992): "Epílogo histórico", en: *Puerca tierra* Alfaguara, Madrid pp 254-279.

Bordería, Cristina, Carrasco, Cristina y Alemany, Carme (ed.), (1994): *Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales*. FUHEM-Icaria, Barcelona.

Bosch, Gerhard y Philips, Peter (2003): *Building Chaos. An international comparison of deregulation in the construction industry*. Routledge, Oxford and New York.

Bosch, Gerhard y Recio, Albert (2008): "The construction sector: what model of regulation is moving towards?", *Dynamo project* (unpublished)

Bowles, Samuel y Gintis, Herbert (1979): *La instrucción escolar en la América capitalista*. Siglo XXI, Madrid.

Carrasco, Cristina, Borderías, Cristina y Torms, Teresa (eds.), (2011): *El trabajo de cuidados: Historia, teoría y política* FUHEM-Los Libros de la Catarata, Madrid.

Crosby, Alfred W, (1998): *Imperialismo Ecológico. La expansión biológica de Europa 900-1900*. Crítica, Barcelona.

Doyal, Len y Gough, Ian (1994): *Teoría de las necesidades humanas*. Fuhem-Icaria, Barcelona.

Erickson, Christopher.L y Mitchell, Daniel J.B. (2007): "El monopsonismo, metáfora del nuevo mercado de trabajo postsindical" *Revista Internacional de Trabajo*, vol 126 nº 3-4 pag. 185-212.

Galbraith, John Keneth (2004): *La economía del fraude inocente*. Crítica. Barcelona.

Garicano, Luis (2014): *El dilema de España. Ser más productivos para vivir mejor*. Península, Barcelona

Gordon, David M. (1996): *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial Downsizing*. Free Press, New York.

Gorz, André (1981): *Adiós al proletariado*. El Viejo Topo, Barcelona.

Gough, Ian (1972): "Marx theory of productive and unproductive labour", *New Left Review*, november-december.

Jackson, Tim (2011): *Prosperidad sin crecimiento*. Icaria-Intermon Oxfam, Barcelona.

Kalecki, Michal (1943): "Political aspects of full employment", *Political Quarterly*, 14, pp. 323-331 (traducción en *Revista Economía Crítica* nº 11, 2011).

Keynes, John M. (1931): "Economic possibilities for our grandchildren" en *Essays on Persuasion* Macmillan, London (traducción en *Papeles de Economía Español* nº 8, 1981).

Lafargue, Paul (1977): *El derecho a la pereza*. Fundamentos, Madrid.

Marsden, D. (2009): "The growth of "entry tournaments" and the decline in institutionalised occupational labour markets in Britain". *CEP Discussion Papers nº 989*. Centre for Economic Policy. London School of Economics and Political Science.

Marx, Karl (1959 [1868]): *El capital. Vol. I*. FCE, México, D.F.

Miles, Robert (1986): "Labor migration, racism and capital accumulation in Western Europe since 1945: an overview", *Capital and Class*, spring, pp 49-95.

Naredo, Jose M. (1987): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo XXI, Madrid.

O.I.T. (2012): *Informe mundial sobre salarios 2012/13*. Genève.

Ormerod, Paul (1995): *Por una nueva economía: las falacias de las ciencias económicas*. Anagrama, Barcelona.

Prieto, Carlos, Caprile, Maria y Potrony, Jordi (2009): *La calidad del empleo en España*. Ministerio de Trabajo e Inmigración, Madrid.

Recio, Albert (2001): "Empresa red y relaciones laborales", en: A.Dubois, J.L. Millán y J. Roca (ed.): *Capitalismo, desigualdades y degradación ambiental* Icaria, Barcelona.

Rifkin, Jeremy S. (1995): *The end of work. The decline of the Global Labor Force and the Dawn of Post Market Era*. Putnam Publishing Group, New York.

Robinson, Joan (1967): "Productividad marginal" en Robinson (1976), pp. 174-185.

Robinson, Joan (1976): *Relevancia de la teoría económica*. Martinez Roca, Barcelona.

Roemer, John (1982): *A general theory of explotation and class* Harvard University Press, Cambridge Mass.

Rubery, Jill (ed.) (1988): *Women and recession*. Routledge and Keegan Paul, Oxford.

Sampedro, José Luis (1967): *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo* Guadarrama, Madrid.

Sassen, Saskia (1993): *La movilidad del trabajo y el capital*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Schweickart, David (1997): *Más allá del capitalismo*. Sal Terrae, Santander.

Sennett, Richard (2003): *Respect in a world of inequality*. Penguin, London.

Smith, Adam (1958, [1776]): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. FCE, Mexico, D.F.

Sraffa, Piero (1966) *Producción de mercancías por medio de mercancías* Oikos Tau, Vilassar de Mar (original de 1960).

Stiglitz, Joseph (2012): *The price of inequality. How Today Divided Society Endangers Our Future*. W.W, Norton & Co., New York.

Wallerstein, Immanuel (1979): *El moderno sistema mundial*. Siglo XXI, Madrid.

Wisman, John D. (2013): "Wage stagnation, rising inequality and the financial crisis of 2008", *Cambridge Journal of Economics* 37, july, pp. 921-945.